Spécial : mise en marché du bois de sciage et déroulage

L'année 2023 vient à peine de commencer et déjà plusieurs activités ont été menées par les représentants de votre Syndicat pour faire avancer le projet de mise en marché collective du bois de sciage et déroulage. Comme nous nous y étions engagés à l'issue de notre dernière assemblée générale spéciale, nous vous tiendrons informés en continu des derniers développements dans ce dossier. Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous profitons de cette première communication écrite pour souhaiter une très bonne année 2023 à tous les producteurs forestiers de la Côte-du-Sud ainsi qu'à leurs proches.

L'équipe du Syndicat des producteurs de bois de la Côte-du-Sud (SPBCS)

Adoption du règlement d'agence de vente

Réunis en conseil d'administration le 27 décembre dernier, les représentants des producteurs de bois ont officiellement adopté le ***Règlement sur l'Agence de vente du bois de sciage et déroulage des producteurs forestiers de la Côte-du-Sud****. Rappelons que ce projet avait été approuvé par les délégués de nos six secteurs lors de l'Assemblée générale spéciale du SPBCS tenue à Saint-Jean-Port-Joli le 7 décembre 2022.

Depuis cette date, deux comités de travail ont été mis à contribution afin de proposer des orientations pour la Convention de mise en marché à intervenir avec les acheteurs[1].

Il s'agit du ***Comité de Convention*** réunissant des délégués élus du Syndicat ainsi que du ***Comité conjoint OGC/grands propriétaires*** formé de représentants du Syndicat, de représentants des groupements forestiers et de grands propriétaires de la région.

Le 15 février, lors de la dernière réunion du Conseil d'administration, on a fait le point sur les travaux des Comités et préparé les premières rencontres de négociations avec les acheteurs.

* La version intégrale du Règlement est disponible sur le site Internet du SPBCS dans la section « **Projet de mise en marché collective du bois de sciage et déroulage** ». Visitez www.spbcs.ca. Vous pouvez aussi en obtenir copie par courriel en adressant votre demande à spbcs@globetrotter.net.

[1] Acheteurs : Opérateurs ou propriétaires de scierie ou d'usine de transformation

Bilan des rencontres des comités

Deux rencontres de travail portant sur le projet de la *Convention de mise en marché du bois de sciage et déroulage* ont eu lieu les 11 et 18 janvier derniers. Voici un bref compte rendu des discussions.

1) PRINCIPAUX ENJEUX

Les participants ont d'abord échangé sur les principaux enjeux auxquels sont confrontés les producteurs.

- Marché des résineux :
  - Les prix sont beaucoup trop bas, notamment pour les bois de 8, 9 et 10 pi, et sont très loin de couvrir les coûts d'exploitation en forêt privée.
  - Les acheteurs exigent souvent l'ensemble de la production du chantier pour accepter le bois de courte dimension.
  - Il y a un manque de régularité et de constance dans le mesurage.
  - Le diamètre au fin bout des billes provenant de la forêt privée devrait être harmonisé avec celui provenant de la forêt publique.
  - Il n'y a pas suffisamment de transporteurs.
- Pour le tremble, les marchés sont restreints et particulièrement éloignés pour les producteurs de l'ouest du territoire.
- Pour ce qui est du bois franc, on déplore la complexité des spécifications de façonnage et du mesurage.
- Enfin, le prix du carburant est un enjeu de taille qui touche tous les producteurs.

2) NÉGOCIATION DES PRIX

Les participants aux deux rencontres reconnaissent que les prix payés aux producteurs doivent être réajustés afin de tenir compte de l'ensemble des coûts d'exploitation des producteurs. La négociation de prix « bord de chemin » constitue un changement important, mais rendu nécessaire pour rétablir l'équité entre les producteurs.

Cette façon d'établir les prix de vente vise l'obtention d'un juste revenu pour tous les producteurs, car ils ont tous les mêmes coûts et livrent des produits similaires. Ces prix devraient être négociés sur la base des prix moyens payés en Beauce et en Côte-du-Sud pour les producteurs situés à proximité des usines. Ils devraient prendre en compte :

- L'évolution du marché du bois rond et du sciage.
- Les transactions de vente de bois du BMMB et les droits de coupe qui sont des mesures objectives des tendances de l'offre et de la demande du marché du bois rond.
- Les indices de prix reconnus, notamment Pribec.

Rappel des orientations

- ***Deux modèles de vente :***
  - ***Des parts de marché pour les acheteurs, basées sur leur volume d'achat de l'année précédente.***
  - ***Un pourcentage de la production offert aux enchères.***
- ***Une négociation de prix « bord de chemin ».***
- ***Le choix du transporteur par le producteur et la possibilité d'effectuer lui-même le transport de son bois s'il est adéquatement équipé.***
- ***Des modalités permettant d'intégrer de nouveaux acheteurs à la Convention et de couvrir de nouveaux marchés.***
- ***La mise en place d'une réserve de volume pour répondre aux marchés de niche, le cas échéant.***

On recommande aussi que les prix négociés soient mis à jour mensuellement afin d'offrir une prévisibilité pour les entrepreneurs et les acheteurs.

On convient également que la négociation de prix « bord de chemin » amènera le Syndicat à négocier des ententes avec les transporteurs, en collaboration avec les acheteurs, ces derniers assumant dorénavant le coût du transport.

3) GESTION DE LA QUALITÉ

Les participants ont exprimé quelques préoccupations concernant la gestion de la qualité des produits. Par exemple, pour la majorité de la production, les essences ne sont pas démêlées avant livraison, notamment pour le sapin et l'épinette. Cependant, certains producteurs séparent les essences dans le but de maximiser leur revenu. On souhaite donc que le Syndicat négocie une prime reflétant les coûts supplémentaires relatifs à la séparation des essences.

On a également évoqué la mise en place d'outils de gestion des non-conformités.

4) MESURAGE

Plusieurs recommandations relatives au mesurage des bois ont aussi été formulées :

- Retenir 2 unités de mesure pour la fixation des prix soit en m^3 solide et en corde (volume apparent), selon les essences.
- Procéder à des vérifications ponctuelles du mesurage.
- Confier le mesurage fait à l'usine à des mesureurs licenciés et prévoir une disposition particulière pour en exempter les petits acheteurs.
- Pour le mesurage de volumes importants en m^3 solide, adopter des méthodes d'échantillonnage reconnues et convenir de fréquences d'échantillonnage adéquates (ex. : au 3 à 5 voyages).

Rencontre avec les acheteurs de la région

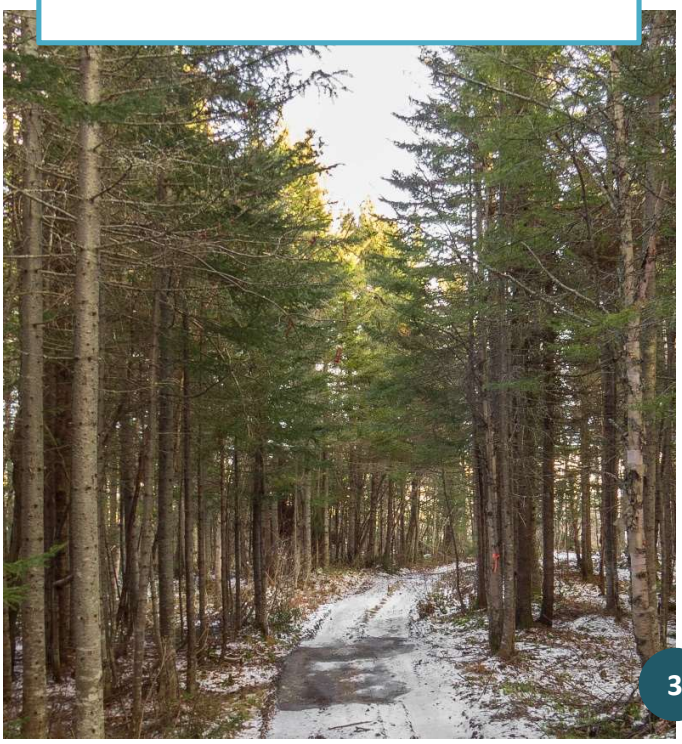
Les premières rencontres avec les propriétaires de scieries et d'usines sont prévues au début mars.

Les travaux préparatoires réalisés par les deux comités d'orientation *(Comité de convention et Comité conjoint OGC–grands propriétaires)* ont permis de jeter les bases du projet de Convention sur lequel s'amorceront les négociations.

Cette forme de concertation avec les acteurs du secteur de la production a été très efficace et doit se poursuivre.

Ainsi au cours des prochains mois, un **Comité aviseur élargi** assurera un suivi des rencontres avec les acheteurs et sera appelé à faire des recommandations au **Comité de négociations**.

Avec une Convention de mise en marché entre acheteurs et producteurs, nous passerons d'un prix affiché à un prix négocié. Cette future Convention permettra aussi aux producteurs de continuer d'exploiter leur boisé à leur manière et à leur rythme, c'est-à-dire de conserver toute leur liberté dans les opérations courantes, de la récolte jusqu'à la livraison, en passant par le transport.



Dernière heure

Tout récemment, nous avons appris l'acquisition de la scierie Lafontaine par Groupe Lebel. On ne connaît pas encore les modalités de cette transaction, mais il est clair qu'elle vient accentuer le mouvement de concentration des entreprises de transformation que l'on observe depuis plusieurs années. C'est d'ailleurs cette forte concentration qui, un peu partout au Québec, pousse les propriétaires de forêt privée à organiser collectivement la vente de leurs bois afin de maintenir un rapport de force équilibré avec les acheteurs.

Abonnez-vous à la version électronique de l'infolettre aux producteurs, directement sur le site Internet du SPBCS ou par téléphone au 418 856-4639, poste 1.

Syndicat des Producteurs de Bois de la Côte-du-Sud

1120, 6e Avenue, Bur. 400, La Pocatière (Québec) G0R 1Z0

Distribution : aux producteurs de bois de la Côte-du-Sud
Tirage : 2 900 exemplaires
Impression : Base 132
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée à :
Syndicat des Producteurs de Bois de la Côte-du-Sud
1120 6e Avenue Bureau 400, La Pocatière (QC) G0R 1Z0
Tél. : (418) 856-4639, Télécopieur : (418) 856-2775
Courriel : spbcs@globetrotter.net
Site Internet : www.spbcs.ca

POSTES CANADA POST
Port payé Postage paid
Poste-publications Publications Mail
41380524